SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 15 y 10 minutos)

La Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca se ha reunido en el día de hoy para recibir a la ingeniera agrónoma María A. Carballo, a los efectos de oír su opinión sobre el proyecto de ley por el que se modifican disposiciones que regulan el Instituto Nacional de Vitivinicultura -INAVI- así como para considerar el proyecto de ley relativo al repoblamiento de la campaña, que ha sido aprobado en nueva forma por la Cámara de Representantes (Carpeta Nº 182/2005 - Distribuido Nº 1965/2007).

En primer lugar, cedemos el uso de la palabra a la ingeniera agrónoma Carballo.

SEÑORA CARBALLO.- Muchas gracias por recibirme.

Antes que nada, quiero decir que estoy vinculada al sector desde el año 1977. Una vez que me recibí de agrónoma, comencé a trabajar en la vitivinicultura como profesora de la Escuela de Vitivinicultura. Además, me desempeñé como Directora Técnica de una bodega que procesaba grandes volúmenes de uva, y elaboraba y exportaba vinos finos. Esta actividad la desarrollé durante once años, desde 1992 a 2003. Toda la labor realizada en la Escuela de Vitivinicultura y en la empresa Ariano Hermanos -que todavía sigue elaborando y exportando vinos finos y de mesa- me dio la oportunidad de conocer mucho mejor al sector vitivinícola.

En el año 2005 fui designada para presidir el Instituto Nacional de Vitivinicultura. Esta no fue una designación política, sino por mi trayectoria, tanto en la bodega como en la Escuela de Vitivinicultura, ámbito en el que me desempeñé como docente e investigadora y que me permitió acceder a cursos en el exterior, asistir a congresos y publicar artículos. Así, pues, toda esta actividad pareció adecuada para ocupar el cargo de Presidenta del INAVI.

Cuando en el mes de abril tomamos posesión del cargo, constatamos una serie de dificultades que tenían los productores -tanto viticultores como bodegueros- a la hora de desempeñarse en el sector. Tan así es, que creemos que hoy el sector atraviesa una seria crisis.

Actualmente, el INAVI está dirigido por nueve consejeros: un delegado del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca que preside el Instituto -como es mi caso personal- un delegado del Ministerio de Industria, Energía y Minería, un delegado del Ministerio de Economía y Finanzas -hasta aquí, los tres delegados representantes del Poder Ejecutivo- dos delegados por el Centro de Viticultores, un delegado por el Centro de Bodegueros, un delegado por la Organización de Vinicultores, un delegado por los Grupos CREA -que son grupos de productores de empresas cuyo volumen de actividad es bastante grande, que se asocian para trabajar juntos- y un delegado de la Mesa de Cooperativas.

Este Consejo no tiene la representación de todo el sector vitivinícola, porque los delegados del Centro de Viticultores fueron nombrados solamente por 30 productores. En realidad, el Centro tiene un número de asociados muy pequeño y muchos viticultores no se acercan a él; por ende, la mayoría no se sienten representados por esos delegados. En la actualidad, estamos hablando de más 2.500 viticultores, con sus familias y empleados. Se trata de un sector que reúne un número importante de funcionarios asalariados, en los que también repercute la dificultad económica que atraviesan las empresas. Por ejemplo los enólogos, que están a cargo de las bodegas y los viñedos, cobran sueldos muy bajos debido al problema económico que están sufriendo las empresas. Sólo hay alrededor de 20 empresas que tienen un estado financiero adecuado, y me estoy refiriendo a las que elaboran vinos finos y que, a su vez, tienen la oportunidad de exportar; en cambio, las de mediano porte están pasando por dificultades económicas y muchas de ellas pronto tendrán que cerrar.

A su vez, la gente que sólo tiene viña, en el año 2007 recibió un precio muy bajo por el kilo de uva, lo que no le permitió pagar los costos de producción. Si esto sigue sucediendo, con el correr del

tiempo las empresas de viticultores también van a ir cerrando.

Lo que quería expresar a la Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca es que este proyecto de ley, que el 9 de mayo de 2007 se eleva a la Asamblea General, permite corregir los problemas que se están produciendo en el sector vitivinícola. Por esta iniciativa se modifican algunos artículos de la ley anterior y otros se derogan, lo cual permitirá otorgar mayor vitalidad al sector, así como también que el viticultor esté más representado, ya que se propone que el voto sea directo, secreto y obligatorio. Esto significa que todos los viticultores y los bodegueros van a tener que votar a sus representantes y no ocurrirá como en este momento, que lo hacen las gremiales, cuyos delegados no son representativos ni de unos ni de otros.

El INAVI fue creado por la Ley Nº 15.903 en el año 1987 y comenzó a trabajar en 1989, Pero desde ese momento a la actualidad, el número de empresas vitivinícolas ha ido disminuyendo. Es más: en el año 1989 había más de 400 bodegas y hoy quedan menos de 280, de las cuales algunas son empresas vitivinícolas, o sea que tienen bodega y viñedo a la vez. En realidad, esas empresas son las que tienen mayor rentabilidad y mayores utilidades, porque tienen la viña y pueden procesar lo que obtienen de ella, pero las empresas que son sólo bodega o sólo viñedo tienen mayores problemas económicos. De cualquier manera, las grandes empresas se dan cuenta de que lo percibido por ventas es menor que antes, habiéndose mantenido el costo del vino; lo que sucede es que el precio de venta ha bajado, porque hay sobrestock. En el año 2007 se elaboraron 88:000.000 de litros de vino, pero quedaban 47:000.000 en stock del 2006. Obviamente, la demanda es menor que la oferta y esto lleva a que aquellos bodegueros que tienen problemas económicos en sus empresas bajen cada vez más el precio de venta del vino para poder obtener algún ingreso en sus establecimientos.

La exportación tampoco ha tenido un aumento muy marcado; sí se ha incrementado la exportación a granel, pero a precios muy bajos. Algunas bodegas están exportando bien y a buenos precios en botellas de 750 mililitros, pero son volúmenes muy pequeños comparados con el vino de mesa -que es el que ocupa la mayor venta- con el vino que se vende en damajuanas de 10 litros y con el que se vende sin envasar en los comercios, que sale al consumidor en recipientes que no provienen de la bodega de origen.

En cuanto al vino de caja, su venta ha aumentado bastante, al igual que la del vino en botellas de vidrio de un litro y la del vino de calidad preferente -el de las variedades vitiviníferas- que tiene un buen precio en los restaurantes y supermercados, pero su venta es aún muy baja y no alcanza para superar las dificultades que tienen las empresas.

En lo que tiene que ver con este proyecto de ley, debo señalar que los artículos más importantes son el 1º, que expresa que “La Auditoría Interna de la Nación ejercerá la fiscalización de la gestión financiera del Instituto”, ya que se encontró que la contabilidad no se estaba llevando bien, de acuerdo a lo que debería hacerse en un instituto como el INAVI, que tiene delegados del sector privado y del sector estatal. Para solucionar esos problemas contables -en el Mensaje se expresa que “no se ha manejado la contabilidad de acuerdo a los principios que establece la normativa vigente de la República y se indica que no se puede afirmar que la contabilidad cumpla con los requisitos de integridad, oportunidad, verificalidad, comparabilidad y confiabilidad”- es que se propone que sea la Auditoría Interna de la Nación la que efectúe la fiscalización, debiendo elevarse a ella la Rendición de Cuentas del ejercicio anual del Instituto. Con esto se solucionarían algunos problemas contables que se constataron en los años 2003, 2004 y 2005.

Por su parte, el artículo 2º refiere a las atribuciones y cometidos del INAVI y es similar al de la ley anterior, estableciendo: “a) Promover el desarrollo de la vitivinicultura en todas sus etapas, mediante actividades de investigación, extensión y divulgación. b) Proponer al Poder Ejecutivo proyectos de ley de vitivinicultura”. Esta última frase es la que se modificó, porque antes decía que en un plazo de ciento veinte días, una vez instalado el Instituto, había que hacer una nueva ley de vitivinicultura. La ley es un gran problema que afronta el sector vitivinícola, porque la que tenemos -que tomó la idea de la ley francesa de vinos- es de 1903. Aunque luego se fueron dictando decretos que han ido modificando la antigua ley, ello no es suficiente, porque el sector no ha mejorado; es necesario hacer una nueva ley, estudiando paso por paso todas las etapas de los procesos de la plantación de la vid, de la formación de la planta, de la vendimia, de la bodega, y ver cuáles son rentables y cuáles no.

Se han dictado decretos que sólo pueden cumplir los productores que tienen un alto poder adquisitivo, que tienen una empresa holgada, sin dificultades económicas, pero que las pequeñas empresas, que están muy ajustadas en sus ingresos y en sus gastos, no pueden llevar a cabo. Por ejemplo, hace unos días hablé con un productor de Tacuarembó que me explicó que le aumentó más de tres veces el costo de la edulcoración, porque tiene que agregar mosto concentrado para endulzar el vino rosado, en vez de sacarosa, que es el azúcar de caña. Ahora bien, los concentradores de mosto están al sur, por lo que a ese productor del norte le cuesta mucho el traslado; en consecuencia, la compra del mosto concentrado le encarece la producción.

Entonces, hay decretos y comunicados que no tienen en cuenta a todo el sector vitivinícola, sino sólo a algunos sectores. Hay que mirar a quiénes se perjudica y a quiénes se favorece, para que todos puedan acceder a los insumos que necesitan para elaborar el vino o para cuidar la viña, y para que todos tengan las mismas posibilidades, ya sea que tengan pequeñas, medianas o grandes empresas. Una empresa que está cerca de la planta concentradora de mosto se va a ver favorecida, porque el traslado del mosto concentrado no le va a ocasionar demasiado gasto; sin embargo, si lo tiene que trasladar hasta Tacuarembó, Rivera o Paysandú, las cosas cambian.

Sucede algo similar con los subproductos de la uva. En el año 2005, por ejemplo, se obligaba a los productores que estaban cerca a entregar gratuitamente el orujo y la borra a una empresa que los procesaba, pero a los productores del norte se les dejaba poner el orujo en el campo. El orujo es la parte sólida -hollejo y semilla- que queda luego de elaborar el vino, y sirve como alimento a los animales; algunas personas se vieron obligadas a entregarlo y la empresa los utilizó para alimentar vacunos. Esta diferencia de criterios generó una situación de injusticia y malestar entre los productores, que sentían que no podían hacer nada frente a ella. Es decir que nos hemos enfrentado a una serie de dificultades que hay que ir solucionando de a poco.

Este proyecto de ley -con artículos que se modifican y otros que se derogan- hará posible una mejor gestión del Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Por el al artículo 5º se sustituye el artículo 146 de la Ley Nº 15.903, de 10 de noviembre de 1987, por el siguiente: “Artículo 146.- El Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI) será dirigido por un Directorio compuesto por seis miembros: tres delegados del Poder Ejecutivo, designados respectivamente, uno por el Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca que lo presidirá, uno por el Ministro de Industria, Energía y Minería y uno por el Ministro de Economía y Finanzas; y tres representantes que serán electos entre los viticultores y los bodegueros, acorde a la reglamentación”, y continúa su redacción. En la actualidad hay algunos delegados que no representan a muchas personas. Por ejemplo, las cooperativas fueron desapareciendo porque el INAVI no ha trabajado bien para apoyar su formación; es así que el delegado representa a ocho personas, pero tiene un voto como los demás delegados. Esto trae dificultades porque, lamentablemente, con la representación que existe actualmente se favorece a las empresas de mayor poder económico del sector, ya que el Centro de Bodegueros tiene un delegado y la Organización Nacional de Vinicultores tiene el suyo. En el caso de los Grupos CREA y el Centro de Bodegueros, se trata de las mismas personas, porque las empresas grandes han podido formar esos grupos CREA, por lo que hay bodegas que están representadas dos veces, y en el momento de votar las medidas se adoptan algunas que favorecen a las empresas grandes pero no a las pequeñas. En el momento de votar decretos, por ejemplo, la balanza se inclina hacia las empresas de mayor poder económico. Pensamos que al darle a los viticultores la posibilidad de elegir a sus delegados, cambiará rotundamente la gestión del Instituto. Asimismo, la mejor gestión de la contabilidad traerá beneficios muy importantes para el sector.

Por el artículo 9º se modifica el artículo 152 de la ley Nº 15.903, de 10 de noviembre de 1987, el que quedará redactado de la siguiente manera: “Art. 152.- El Directorio del Instituto Nacional de Vitivinicultura, dentro de los sesenta días de su instalación, dictará su reglamento interno, el que fijará el funcionamiento del Instituto. Su presupuesto será determinado por el Directorio”.

El sector desea que se produzcan cambios, pero no sabe de dónde provendrán. Pienso que este proyecto de ley permitirá que esos cambios se den y el sector no desaparezca, porque no es conveniente que en él sólo haya veinte o treinta empresas; debemos tratar de que haya más productores, que sus hijos, desde pequeños, tomen el gusto por esta actividad -ya sea porque siguen

estudiando enología o viticultura o cursan agronomía- y puedan seguir trabajando en ella, porque es una tarea que atrae a la gente y, además, es muy noble. Sin embargo, los números no dan y eso desanima al productor y a su familia; si las cifras fueran otras, podría aumentar la cantidad de viticultores y de hectáreas de viña.

En este momento la recaudación del Instituto Nacional de Vitivinicultura no es muy importante, porque la venta de vino no es elevada en el país, ya que ha disminuido y existe una gran competencia de la cerveza; frente a esto podríamos decir que hay menos compromiso de la gente con la tierra. Lo que ocurre es que la cerveza es una bebida que compite mucho con el vino, sobre todo en el norte del país, por lo que habría que realizar una mayor promoción de otros productos derivados de la uva, como por ejemplo el jugo, que habría que promocionarlo como alimento para jóvenes y niños.

En principio, esto era lo que quería expresar acerca de la iniciativa. Debo señalar que estamos esperanzados de que se pueda aprobar este proyecto de ley, tanto en el Senado como en la Cámara de Representantes, ya que creemos que va a ayudar al sector vitivinícola a cambiar y que no desaparezca, dado que tenemos condiciones naturales de suelo y de clima muy propicias para el cultivo de la vid. Además, hay descendientes de italianos y españoles que todavía aman el cultivo de la viña y gustan tomar un vasito de vino al mediodía, por lo que no hay que dejar perder todo esto. Por tanto, creo que es el momento oportuno para que se apruebe este proyecto de ley, así como para poner en marcha los mecanismos necesarios para que no desaparezcan las pequeñas y medianas empresas dedicadas a este rubro.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber si la ingeniera agrónoma Carballo desearía marcar algún punto en especial con el que no esté de acuerdo.

SEÑORA CARBALLO.- Creo que una vez que se forme el Directorio se pondrán en funcionamiento estos artículos.

Sin embargo, voy a señalar algo con respecto a los rendimientos, porque en el proyecto de ley se habla de establecer el rendimiento máximo de producción de uva por variedad y por hectárea, y entiendo que a este punto habría que agregar algo, porque si hablamos de rendimientos máximos, también deberíamos tratar de que se pagara un precio justo por esa uva, logrando que el mismo no quede libre. Digo esto porque cuando al pequeño productor se le paga muy poco por el kilo de uva, la única defensa que tiene para sobrevivir es alcanzar rendimientos altos, ya que si logra producir 30.000 kilos en lugar de 15.000, aunque le paguen la mitad compensa el ingreso de su empresa.

De todos modos, esto es algo que se irá conversando sobre la marcha. Entiendo que establecer rendimientos máximos es importante, pero también lo es ver que se pague un precio adecuado por esa uva. Este aspecto no se menciona aquí. El proyecto de ley establece que el Poder Ejecutivo tendrá la facultad de fijar el precio mínimo pero, ¿qué pasa? Que si bien se fija un precio mínimo, después nos encontramos con la libre oferta y demanda, y en el momento en que se vende la uva el bodeguero le compra a quien la vende a un precio más barato. Quiere decir que se fija un precio, pero no se respeta. En consecuencia, si nosotros establecemos rendimientos, también tenemos que hacer respetar el precio. Por ello, agregaría alguna cláusula más a ese punto.

Con respecto a lo demás, estamos de acuerdo y consideramos que una vez aprobada esta ley habrá un cambio importante en el sector vitivinícola; sector que está comprendido por un conjunto muy heterogéneo de productores: blancos, colorados y frenteamplistas. Si los señores Senadores hablan con los productores, van a escuchar de ellos lo mismo que les estoy diciendo: que el sector está pasando por un momento difícil y que a pesar de que tenemos condiciones climáticas muy buenas para el cultivo de la viña y que el productor y su familia aman ese trabajo, hay veces que tienen que abandonar la empresa y dedicarse a otra cosa, como la cría de novillos o el engorde de animales, porque tienen que sacar de otro rubro para invertir en la vitivinicultura.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Cuál es la causa que considera que origina ese problema?

SEÑORA CARABALLO.- Pienso que es la mala administración, pero con la aprobación de este proyecto de ley se va a corregir. Al parecer, se administra para un pequeño sector, sin pensar en que hay que hacerlo para todos para que también se favorezcan los grandes. A modo de ejemplo puedo decir que a unos productores se los obligaba a entregar orujo, mientras que a otros no, aunque esa situación se corrigió en el año 2006. También se obliga a utilizar mosto concentrado, tanto al que está en el norte como al que está en el sur; pero el mosto hay que mandarlo a la empresa, lo que ya implica un traslado, luego hay que pagar para que lo concentren, y después hay que volver a trasladarlo, con lo cual el costo depende de las distancias. Por ello, habría que buscar soluciones como construir más plantas concentradoras de mosto, contar con una planta concentradora de mosto del Estado, que se le pague un subsidio al que está lejos, o que se le exonere de los fletes. No sé cuál sería la solución más apropiada, pero sí que hay que tomar una serie de medidas más justas.

Tenemos, por ejemplo, el caso de un viticultor con cinco hectáreas de viña, que trabaja con sus dos hijos. Allí cultiva uvas sauvignon blanc, tannat, moscatel y ribol -que es otra uva de mesa- que vende en el mercado. Este viticultor ahora está buscando campos de Colonización para engordar ganado, porque con cinco hectáreas no puede mantener a su familia con el precio al que le pagaron la uva. Se trata de alguien que tiene un viñedo perfecto -tanto por las condiciones sanitarias como por la calidad de las uvas- y un hijo preparado para trabajar en la viña, pero al que le pagaron $ 4,50 el kilo de uva, y todavía, en cuotas. Tengan presente, además, que debe pagar por las curas, porque la poda la hacen ellos mismos. Por tanto, considero que hay varias cosas para arreglar, entre ellas, el precio de la uva.

Por otro lado, se habla de que no se plante más viña, pero no todos los productores están en las mismas condiciones, porque no es lo mismo uno que tenga cuarenta hectáreas de viña y plante veinte, que otro que tenga cinco y plante dos. Hay que tener por lo menos diez hectáreas para que el cultivo de la vid sea rentable y, por ejemplo, poder amortizar los tractores, toda la maquinaria y pagar los implementos que necesita la viña.

Creo que hay que conocer muy bien cada una de las etapas de la cadena del cultivo de la vid, de la elaboración del vino y de su comercialización. En 2005 se hizo un convenio con INAC y con el Ministerio de Turismo para promover el vino en el interior del país y, fundamentalmente, en el exterior. Esa campaña dio muy buenos resultados e, incluso, se acudió a algunas ferias junto con INAC.

Considero que hay que promover el consumo de los derivados de la uva y la elaboración del jugo de uva. Esto se podría hacer, por ejemplo, sustituyendo el consumo de jugos artificiales, tan común en los niños, por un vaso de jugo de uva en el almuerzo, además del vaso de leche que se les da en la escuela.

En fin, se trata de varias medidas que habría que tomar, no una sola, para favorecer al sector vitivinícola y protegerlo de su desaparición.

SEÑOR BARAIBAR.- Hemos recibido a varias delegaciones a raíz de este proyecto de reestructura del INAVI y se ha abordado el tema de la situación del sector y de la producción. Por un lado, hay que tener en cuenta el hecho de que el consumo de vino a nivel del país tiene como un techo, pues no pasa del nivel de consumo histórico que se ha tenido, e incluso ha bajado. Por otro, hay que considerar el rubro exportación. Sobre el particular, hay que destacar que hace unos años hubo un cierto empuje y una capacidad de ingresar a mercados internacionales, con buena colocación, lo cual en alguna medida permitió la reconversión de la vid, a pesar de que con el ingreso de los vinos argentinos, chilenos y de otros países se estaba ingresando en una situación crítica. Ahora bien, me pregunto por qué no ha podido mantenerse ese período de empuje y de crecimiento de la colocación en el exterior, habilitando un crecimiento sostenido. ¿Cuáles serían, a su juicio y en virtud de su experiencia, las iniciativas a tomar en esa materia?

SEÑORA CARBALLO.- Hay que trabajar mucho en el exterior. Esto ya ha comenzado y, por ejemplo, con algunos países hoy tenemos arancel 0, lo cual es muy importante, puesto que antes eran muy altos. Chile tenía arancel 0 en Venezuela y nosotros ahora también lo hemos logrado. Para trabajar en el exterior hay que estar presente en las ferias -se está yendo- donde van los importadores. Allí el importador degusta las muestras y elige comprar determinados vinos, y se realizan negocios. Algunas

empresas lo hacen porque pueden pagarse los pasajes y el costo del stand, aunque debo decir que el INAVI apoya estos emprendimientos. Por ejemplo, Uruguay acude a VINEXPO, que es una feria muy importante de Burdeos, y también van bodegas uruguayas a London Wine, en Inglaterra, donde se hacen buenos negocios. Además, hay ferias en Alemania, como ProWein, que es muy importante, donde están presentes países como Argentina, Chile y Brasil. La feria de VINEXPO es enorme y hay stands de todos los países vitivinícolas del mundo, en especial, de Francia. En esta feria se han podido hacer muy buenos negocios y tengo entendido -en el tiempo que estuve en el INAVI- que las bodegas que pudieron participar quedaron muy conformes. Si bien este es el camino que creo que hay que seguir, tenemos el problema de que nuestro costo de producción es más elevado que el que tiene Argentina y Chile. Estos dos países, que también tienen grandes excedentes de vino, logran colocar sus productos porque son de muy buena calidad y, además, de menor precio, y trabajan mucho en esa dirección. Por ejemplo, cuando visitamos la Cámara de Comercio de Chile nos expresaron cómo trabajan en el comercio exterior para ingresar con sus productos: lo hacen con mucha presencia. Los propios enólogos, los mismos elaboradores han ido -incluso a China- con sus botellas de vino para ofrecer el producto y explicar cómo se elabora desde las primeras etapas, es decir, con qué uva se hace, etcétera. Hasta llevan videos para que se pueda observar en qué consiste todo el proceso.

En el año 2005 se logró ir por primera vez a la feria PRODEXPO que está en Moscú, en donde se hicieron buenos negocios. Entonces, no hay que mirar el partido político que esté en el Gobierno; nada de eso. Hay que ir a comerciar sin mirar qué bandera es la que está gobernando. Tenemos que decir: “Yo quiero vender mi producto; vale y es bueno”. Reitero que en PRODEXPO se hicieron muy buenos negocios.

En el año 2005 vinieron Parlamentarios de la República Checa, quienes quedaron encantados con el vino tinto uruguayo. Ellos expresaron que no era necesario que el vino tuviera estacionamiento en madera, sino que les gustaba así, como lo elaboramos acá, con sabor a uva, con aroma a frutas, tal como el vino Tannat, de gran cuerpo. Incluso, los llevamos al restaurante “El Palenque”, donde degustaron el vino con asado y quedaron encantados. Nos comentaron que la República Checa produce un 40% de lo que es demanda.

Entonces, ¿qué hay que hacer? Ir a muchos países a ofrecer nuestro vino, pero es algo que las pequeñas y medianas empresas no lo pueden hacer porque es muy costoso; sí pueden hacerlo las grandes empresas.

De todos modos se dio el caso de un gran productor que exportaba vino a Rusia, a quien no le interesaba ir a la feria PRODEXPO porque ya tenía sus compradores y argumentaba que no era necesario visitarla, logrando desanimar a los demás. Sin embargo, los otros productores también fueron y lograron buenos negocios, porque en los restaurantes y hoteles rusos pagan muy buenos precios por el vino uruguayo. Es así que cada vez van entrando más bodegas en los distintos países, pero para ello debemos apoyar a las medianas bodegas, a las que tienen vino de calidad preferente, para que también puedan concurrir a estas ferias a ofrecer sus productos. Concretamente, la bodega Moizo está fabricando un licor de Tannat que lo está exportando a México con muy buen resultado. Por decirlo de algún modo, la botella de medio litro de este licor en Uruguay se vendía en el año 2005 a $ 250, ahora no sé a cuánto está. Hago el comentario porque es un producto típico que lograron exportarlo, y así como se hizo con el vino y el licor Tannat, también se logró con el Cavernet Sauvignon, que es excelente, con el Merlot que se cortó con Tannat, y con el Cavernet con Tannat.

Podemos ofrecer todo eso y, con una buena política de comercio exterior, vamos a lograr aumentar la exportación. Pero hay que trabajar muy meticulosamente, sin mirar la bandera del país al que se exporta -ya sea para Venezuela, México o China- e ir a ofrecer las botellas de vino promocionando un producto de “Uruguay - País Natural”, que figura en tercer lugar en el mundo por ese concepto, que cosecha en forma manual y que trabaja en forma artesanal. Todos estos son factores que hoy en día se valorizan mucho en el mundo entero.

SEÑOR DOMINGUEZ.- Simplemente quería señalar que en algún momento en que tuve oportunidad de ofrecer vino en Nicaragua, fue un problema tremendo lo relativo a lo fletes.

Además, con algunas bodegas de mi departamento -Paysandú- también se presentaban muchas dificultades con el corcho y con el vidrio, por lo que quería saber cuál es la situación actual con estos dos materiales.

SEÑORA CARBALLO.- En lo que tiene que ver con el vidrio, dado que Cristalerías del Uruguay cerró, se traen botellas nuevas de Argentina o de Brasil. Cabe destacar que todo lo que se exporta se envasa en botellas de primer uso.

Con respecto al corcho, también es un material importado que va desde Portugal a Chile, y después llega a Uruguay. En consecuencia, estamos hablando de costos altos. Sin embargo, ahora se están haciendo unos tapones de plástico que imitan al corcho natural con muy buen resultado, de tal manera que el mercado inglés, que es muy exigente, ha demostrado interés en su empleo. O sea que depende del mercado de destino del producto el material que se pueda emplear, aunque de todos modos, el exportador ya sabe que debe traer dos productos del extranjero: el vidrio y el tapón.

También se importan otros insumos, como por ejemplo las barricas de roble francés o americano. Por suerte los recipientes de acero inoxidable se fabrican aquí en Uruguay y tenemos tanques excelentes que la empresa INCO incluso exporta a los Estados Unidos. O sea que, en definitiva, alguna ventaja tenemos.

En consecuencia, el mayor problema al que nos enfrentamos es el consumo interno del vino y la necesidad de elaborar otros productos derivados de la uva, como el jugo, que tiene que ser objeto de una campaña nacional. Debe promocionarse en todo el país el consumo de jugo de uva, teniendo como objetivo, principalmente, a los niños, a los jóvenes y a aquellos que no pueden tomar alcohol o que deben manejar. El jugo de uva podría elaborarse con aquellas frutas que no pueden utilizarse para la elaboración de vino.

Hay muchos detalles a tener en cuenta, pero si se manejan con cuidado e inteligencia, el sector iría por otro camino.

SEÑOR DA ROSA.- De alguna manera ya se me ha respondido una pregunta, cuando se habló de la promoción de otros productos derivados de la uva como forma de diversificar el consumo para que no sea tan dependiente del vino. De todos modos, tenía la información de que habría una exportación de vino a granel con destino a Rusia

SEÑORA CARBALLO.- Efectivamente.

SEÑOR DA ROSA.- Nos interesaría saber cómo ha evolucionado ese negocio.

Por otro lado, quería preguntarle si en el mercado interno la situación sigue estancada, es decir, si el consumo del vino sigue siendo bajo a ese nivel, o si considera que es una etapa o ciclo que puede revertirse en cualquier momento.

SEÑORA CARBALLO.- Creo que puede revertirse, pero ello pasa un poco por hacer más promoción del vino. Hay mucha campaña con la cerveza. En los restaurantes, por ejemplo, a veces la gente pide una cena y acompaña con cerveza cuando un vino jerarquizaría el menú, porque un vino adecuado al menú cambia totalmente la cena. De todas maneras, creo que hay posibilidades trabajando en la degustación y en el conocimiento del vino por parte de la gente. No es lo mismo tomar vino que tomar cerveza o whisky, ya que en el vino hay una cantidad de elementos de valor agregado. Lo cierto es que son muchas las bebidas que compiten con el vino. En definitiva, creo que el tema pasaría por realizar un poco más de publicidad y hacer que la gente tenga un mayor conocimiento de las ventajas del vino: que se beba con moderación, pero que no se abandone el consumo. Por ejemplo, es importante tomar medio vaso con la comida. El vino tinto y el blanco, por su parte, son buenos por los antioxidantes que contienen. Hay estudios científicos que confirman que, si se bebe con moderación, el vino previene las enfermedades cardiovasculares. Por lo tanto, seguir promoviendo el consumo moderado del vino favorecería el retorno -e, incluso, el aumento- a los niveles de consumo que teníamos antes.

En Brasil, por ejemplo, el consumo anual por persona es bajo, pero son muchos millones de habitantes y le compra mucho vino a Uruguay, que se destina a San Pablo, Porto Alegre y Rio de Janeiro; es uno de los países importadores más importantes. Brasil es también un país vitivinícola y posee muchas más hectáreas que Uruguay, pero el 20% de su producción de uva se vuelca al jugo de uva. Si nosotros lográramos que el 10% -aunque más no fuera- se destinara al jugo de uva, sería un logro muy importante.

Les quiero contar que trabajando en la empresa Ariano, viajaba a Porto Alegre a hacer degustación de vinos y a promoverlos en los supermercados y restaurantes. En el ómnibus en que viajaba, convidaban con jugo de uva en cajita, pero eso aquí en el Uruguay no se ve; se ven cajitas de jugo de naranja y de manzana, así como mucho producto importado, mucho jugo importado, pero el jugo de uva uruguayo no está, y tendría que estar. A eso apostamos, a que lo entiendan los elaboradores, pero también los consumidores, porque de nada sirve que el elaborador haga jugo de uva si nadie lo demanda. De pronto hay que hacer las dos cosas a la vez: promover las ventajas del jugo de uva como alimento y, al mismo tiempo, elaborarlo, para ofrecerlo en el momento en que se desarrolla la campaña publicitaria. Pero todo eso requiere dinero, lo que a veces también es escaso en el INAVI, porque se pagan los sueldos y demás. Pensemos que INAVI paga sus sueldos con lo recaudado a través del impuesto al vino, dado que el gravamen al vino importado se destina a un fondo de inversión para la viña.

SEÑOR DA ROSA.- ¿Cuál es la relación actual con Rusia?

SEÑORA CARBALLO.- Continúa exportándose.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos a la Ingeniera Agrónoma Carballo, ex Presidenta de INAVI, por el aporte realizado.

(Se retira de Sala la Ingeniera Agrónoma María Carballo)

—La Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca pasa a considerar el proyecto de ley de Repoblamiento de la campaña, con la nueva redacción dada por la Cámara de Representantes, Carpeta Nº 182/2005 - Repartido Nº 1965/2007.

SEÑOR DA ROSA.- En la sesión anterior había planteado postergar el tratamiento de esta iniciativa a fin de interiorizarme de las modificaciones introducidas a nivel de la Cámara de Representantes. Al respecto, debo decir que, en términos generales, no tengo mayores observaciones y, por lo tanto, estoy en condiciones de acompañar el proyecto de ley, tal como lo hice en la anterior oportunidad cuando fuera tratado por el Senado de la República.

SEÑOR SARAVIA.- En lo personal, estoy totalmente de acuerdo con esta iniciativa, la cual consideramos muy importante en la actual coyuntura. Todos sabemos que los pequeños y medianos productores, en virtud del dinamismo que ha adquirido el país, están reclamando tierras. Incluso, la propia Ingeniera Agrónoma Carballo manifestaba que los viticultores de hasta diez hectáreas están pidiendo tierras en el Instituto Nacional de Colonización. Creo, pues, que esta es una herramienta fundamental, dado que de otro modo los pequeños y medianos productores no tienen acceso a la tierra.

En consecuencia, deberíamos aprobar este proyecto de ley y elevarlo a consideración del Plenario. Teniendo en cuenta que el señor Senador Da Rosa fue el miembro informante en la anterior oportunidad, propongo que nuevamente cumpla esa tarea, más allá de los aportes que podamos realizar los demás miembros de la Comisión en Sala.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no se hace uso de la palabra, se va a votar el proyecto de ley con las modificaciones aprobadas en la Cámara de Representantes, como así también que el señor Senador Da Rosa sea el miembro informante.

(Se vota:)

—5 en 5. **Afirmativa**. UNANIMIDAD.

SEÑOR DA ROSA.- Quiero dejar constancia de mi agradecimiento por el planteo del señor Senador Saravia. Es bien sabido por él que este es un tema que hemos seguido con fuerza y que consideramos muy trascendente.

SEÑOR PRESIDENTE.- No habiendo más asuntos que considerar, se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 16 y 9 minutos)